

证券代码：603108

证券简称：润达医疗

公告编号：临2016-123

**上海润达医疗科技股份有限公司
与长春金泽瑞医学科技有限公司
签署战略合作框架协议的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

- 履约的重大风险及不确定性：本次协议签署仅为合作的战略性、框架性协议，具体合作事项涉及公司履行决策程序的，公司将及时履行决策程序并将结果及时进行信息披露，涉及需要签署具体合作协议的，双方将签署具体合作协议，该等具体事项的决策结果及相关具体合作协议的签订均存在不确定性。
- 对上市公司当年业绩的影响：鉴于双方本次战略合作涉及的具体事项，受双方业务资源的共享以及具体业务合作推进等因素限制，且双方仍需就具体业务合作事项进行磋商，尚未就具体业务合作达成协议，预计对公司本年度已有业务无实质性影响。

近日，上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）与长春金泽瑞医学科技有限公司（以下简称“金泽瑞”）共同签署了《战略合作框架协议》，双方旨在构建统一服务平台、客户资源共享、新兴技术产品引进与合作等方面开展战略合作，充分发挥各自优势，实现合作领域的高效共赢和加速发展。

一、合作方基本情况

公司名称：长春金泽瑞医学科技有限公司

类型：有限责任公司（自然人投资或控股）

法定代表人：张以民

注册资本：1,000万元人民币

成立日期：2015年5月14日

住所：吉林省长春市经济开发区世纪大街以东,珠海路以北长春总部基地D地块D1、D2幢102号房

经营范围：医疗器械研发及相关信息咨询；经销诊断试剂、医疗器械、电子产品、计算机、计算机软件、打印机；仪器仪表的租赁及维修（法律、法规和国务院决定禁止的项目不得经营；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主要财务指标：截至2016年6月30日，金泽瑞总资产17,354万元，净资产2,156万元；金泽瑞2016年1-6月实现营业收入7,311万元，净利润1,280万元（以上数据未经审计）。

金泽瑞管理团队长期从事体外诊断产品流通与服务业务，为罗氏品牌产品和希森美康品牌产品东北地区最主要的经销商之一。

金泽瑞与公司控股股东、实际控制人以及董事、监事和高级管理人员之间均不存在关联关系。

二、战略合作框架协议的主要内容

1、合作的背景与目标

公司通过近年来在黑龙江地区医学实验室整体综合服务业务的推广，在东北地区已经建立了一支行之有效的运营团队，并通过近几年的业务积累，在公司的信息化管理系统以及各类技术服务体系的基础上，形成了契合东北地区客户需求的、具有特色的整体综合服务解决方案。但目前公司在黑龙江之外的东北地区市场覆盖率较低，同时在品牌供应商深入合作、产品供应体系构建上有进一步的提升发展空间。

金泽瑞作为罗氏和希森美康品牌产品东北地区最主要的经销商之一，客户覆盖整个东北地区，拥有较为完备的包括品牌产品采购平台以及物流配送体系在内的产品供应链体系，在东北地区体外诊断产品流通与服务市场具有较高的市场占有率和知名度。在市场开拓过程中，随着客户个性化需求的不断提高，金泽瑞管理层拟把提升客户服务深度、增强客户粘性作为应对未来市场竞争的核心要素，

因此，需要通过寻找在技术服务领域具有优势的公司形成合作关系，提升服务能力。

综上，经双方友好协商，公司与金泽瑞达成《战略合作框架协议》（以下简称“本协议”），就构建统一服务平台、客户资源共享、新兴技术产品引进与合作等方面开展战略合作，以期实现共赢的目的。

2、战略合作框架协议的核心条款

（1）战略合作的内容：

构建统一服务平台：为进一步帮助医疗机构实现低成本、高效率及规范化发展的管理目标，整合金泽瑞的供应链资源（包括罗氏、希森美康等品牌产品采购平台、东北地区 IVD 物流配送体系等）与公司的技术服务能力（包括但不限于综合服务信息化管理系统、第三方质量控制管理解决方案、微生物解决方案、分子诊断及病理方案、第三方精准检验服务等），构建覆盖整个东北地区的涵盖产品、物流、技术服务等在内的统一服务平台；

客户资源共享：在统一服务平台基础上，双方将充分利用金泽瑞在东北地区的市场渠道优势，为金泽瑞的客户提供整体解决方案，全面提升市场占有率；同时，利用金泽瑞产品供应链之优势资源，充实公司之综合服务产品体系，进一步满足客户之需求；

新兴产品引进与合作：双方将通过各自产品供应链体系，积极引入先进的体外诊断产品或技术，联合对该等产品或技术进行全面的推广，提升双方盈利能力和技术水平；

资本合作：为实现双方战略合作之目的，同时为业务层面的合作提供资本层面的支持，双方将在资本合作层面展开积极的探讨，在双方业务战略合作过程中，公司拥有与金泽瑞在资本层面进行磋商的优先权。

（2）战略合作之方式

双方构建统一服务平台、客户资源共享以及新兴产品引进与合作，具体将以以下方式展开：

双方将共同争取为金泽瑞现有客户提供医学实验室整体综合服务，金泽瑞负责其客户之具体产品供应和物流配送，公司负责提供其他服务及非金泽瑞供应链体系供应之产品；

双方均将保证通过其供应链供应给另一方的产品，价格将按市场内最优惠价格执行，并将保障另一方所需产品之供应；

公司保证将在原有东北地区客户中优先推广金泽瑞供应之产品；

如有新兴产品的引进，双方将共同对该类产品的市场进行开发，充分发挥各自的优势，对新兴产品进行全面的市场推广；

双方将指定专门部门或人员，就上述事项的具体实施进行磋商，具体事项应签署专项协议并遵照执行。

（3）本协议双方在战略合作事宜协商过程中，双方均应严格保密，若涉及金泽瑞及/或公司应履行信息披露事项的，应及时通知信息披露方，履行信息披露义务。

（4）本协议双方战略合作事项涉及金泽瑞及/或公司履行决策程序的，金泽瑞及/或公司将及时履行相应的决策程序；在未取得金泽瑞及/或公司之相应决策程序同意的，所涉及事项不得生效。

三、合作对公司的影响

1、对公司本年度业绩的影响

鉴于双方本次战略合作涉及的具体事项，受双方业务资源的共享以及具体业务合作推进等因素限制，且双方仍需就具体业务合作事项进行磋商，尚未就具体业务合作达成协议，因此，预计本年度对公司已有业务无实质性影响。

2、对公司未来业绩的影响

根据双方《战略合作框架协议》关于业务合作的约定，以下几方面有可能对公司未来业绩构成影响：

- （1）若能够为金泽瑞现有客户提供医学实验室整体综合服务的，公司将为金泽瑞提供部分产品及客户所需之服务，则可能增加公司东北地区之业务收入；
- （2）双方合作后，公司若向金泽瑞采购产品，则可以获得较为优惠的价格，对公司控制综合采购成本具有一定的积极意义；
- （3）双方合作后，公司若向金泽瑞提供产品和服务，将以最优惠之价格执行，可能对公司东北地区相关业务的毛利率有所下降；

(4) 双方合作后,双方在物流等层面的资源可以有效共享,有利于公司降低服务成本,减少重复投资。

综上,本次合作后,若双方合作项目顺利推进,则可能增加公司在东北地区的收入,但是也可能导致公司在东北地区整体毛利率有所下降,故对未来业绩的影响尚不确定。

四、风险提示

公司与金泽瑞签署的《战略合作框架协议》仅为战略性、框架性的协议,双方仍需就合作方式、合作内容、商务条款、合作条件等具体细节进行磋商,尚未涉及具体项目的可行性分析论证和开展,后续具体合作事项存在不确定性。

公司尚需进一步确认金泽瑞提供的渠道信息、产品供应链体系的具体细节,受双方的客户资源共享、统一服务平台构建进度以及具体业务合作推进等因素限制,相关业务能否顺利推进存在不确定性。

公司与金泽瑞在合作推进过程中,各类产品和服务业务的合作进度、市场接受度等存在不确定性,同时,双方的管理方式可能存在差异尚需磨合的过程,能否迅速产生效益也存在不确定性。

公司在推进《战略合作框架协议》的实施过程中,可能存在公司收入增加、整体毛利率下降的情况,对公司效益是否形成正面影响存在不确定性。

五、其他相关说明

公司将按照《公司章程》及上市公司监管规定,根据双方后续合作的进展情况作持续性披露,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

上海润达医疗科技股份有限公司

董事会

2016年9月29日